

White Paper

KI-Automatisierungssuite für das Office of the CFO

Ein neuer Weg zu nachhaltigem,
strategischem Wachstum

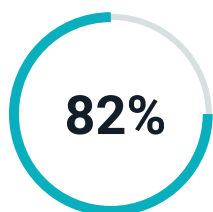
Inhalt

Einleitung.....	3
Die Evolution des CFO	4
Hindernisse für den Erfolg	5
Showcase: Eskers KI-Automatisierungssuite für den CFO	8
Wo wird KI eingesetzt?	10
5 KI-Funktionen mit echtem Mehrwert	12
Fazit.....	20
Hi, wir sind Esker.....	21
Analystenstimmen	22
Quellenangaben	23

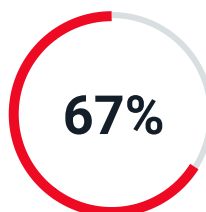
Einleitung

Die heutigen Chief Financial Officers (CFOs) haben einen breiten und bedeutenden Einfluss auf ihre Organisation. Sie müssen nicht nur als Bewahrer der kurzfristigen finanziellen Stabilität agieren, sondern sich auch an der langfristigen Wertschöpfung für das Unternehmen beteiligen, indem sie Risiken antizipieren, Wachstumsstrategien fördern und das Vertrauen der Stakeholder stärken.

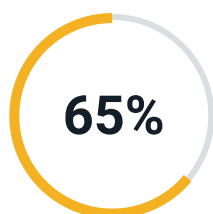
Mehr denn je benötigen leistungsstarke Unternehmen eine leistungsstarke Finanzführung – ein Auftrag, der modernen CFOs nicht entgangen ist:



82% der CFOs
haben ein Wachstum ihrer Rolle in den letzten 5 Jahren gesehen.¹



67% der CFOs
fühlen sich hin und wieder überfordert mit der Anzahl an Entscheidungen und Möglichkeiten, denen sie sich gegenübersehen.²



65% der CFOs
sagen, dass ihre Organisationen unter Druck stehen, den ROI in ihrem Technologieportfolio zu erhöhen.³



9 von 10 CFOs
treffen geschäftskritische Entscheidungen, die sich auf das gesamte Unternehmen auswirken – nicht nur auf den Finanzbereich.²

Pflichtlektüre für den zukunftsorientierten CFO

Dieses White Paper soll CFOs eine neue Perspektive darauf bieten, wie sie ihren neu gewonnenen Einfluss und ihre wachsenden Verantwortlichkeiten optimal nutzen können – durch die Abstimmung von Technologie, Teams und Prozessen, die für den Erfolg erforderlich sind. Behandelte Themen sind unter anderem:

- Die Entwicklung des CFOs vom Buchhalter zum Architekten des Wachstums
- Definition des „Office of the CFO“ und die neue Vision zur Freisetzung von Wert und Effizienz
- Die größten Herausforderungen, die das „Office of the CFO“ an der Zielerreichung hindern
- Ein Fahrplan zur Förderung von Wachstum und unternehmerischer Resilienz mithilfe einer einheitlichen, KI-gestützten Automatisierungsplattform – mit Fokus auf fünf KI-Funktionen, die unternehmensweit den größten transformativen Nutzen bringen

Die Evolution des CFO

Über Jahrzehnte hinweg bestand die Hauptverantwortung eines CFOs darin, die Finanzen eines Unternehmens zu überwachen. Dieser Fokus war zweifellos essenziell, jedoch in der Regel auf Budgetierung, Buchhaltung und Berichterstattung beschränkt. Heute jedoch – bedingt durch ein sich rasant wandelndes Geschäftsumfeld – hat sich das Aufgabenspektrum des CFOs erheblich erweitert.

Vom Buchhalter zum Architekten des Wachstums

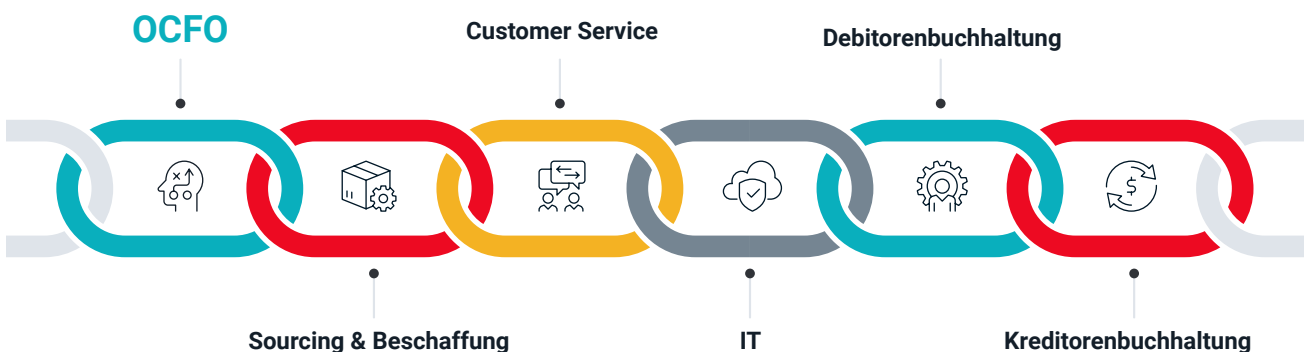


Definition des „Office of the CFO“ (OCFO)

Die Erweiterung der traditionellen CFO-Rolle hat die Notwendigkeit für etwas Ganzheitlicheres, Vielfältigeres und Umfassenderes geschaffen: das „Office of the CFO“ (OCFO).

Mehr als nur eine einzelne Rolle repräsentiert das OCFO jede Funktion und jedes Team innerhalb eines Unternehmens, das – direkt oder indirekt – den CFO unterstützt und zu finanzgetriebenen Geschäftsergebnissen beiträgt. Auch wenn Finanzen weiterhin die zentrale Priorität bleiben, bedeutet die wachsende Rolle des OCFO, dass im Grunde jede Abteilung in diesen Prozess eingebunden ist – und damit die strategische Vision des Unternehmens und seiner Zukunft verkörpert.

Betrachtet man ein Unternehmen als Kette, so ist es nur so stark wie sein schwächstes Glied. Daher sollte das Ziel des OCFO sein, den Wert der gesamten Kette zu steuern – und nicht nur eines einzelnen Glieds.



Hindernisse für den Erfolg

Die frühere Rolle des CFO war die eines Co-Piloten, der sich auf spezifische Kontrollmechanismen konzentrierte, um sicherzustellen, dass das Unternehmen finanziell auf Kurs blieb. Das „Office of the CFO“ (OCFO) hingegen sitzt heute im Kapitänssessel – es steuert das Unternehmen durch ein turbulentes Umfeld und passt den Kurs aktiv an Marktveränderungen, wirtschaftliche Schwankungen und regulatorische Neuerungen an. Und das zeigt Wirkung: CFOs, die als „führend“ eingestuft werden, übertreffen ihre Wettbewerber um **39 % beim Umsatzwachstum** und erzielen nahezu **11 % höhere operative Margen**.

Leider sind die Systeme und Prozesse, die die einzelnen Teams und Abteilungen unterstützen, häufig voneinander isoliert – was Herausforderungen schafft, die dem Wachstum im Weg stehen. Dazu gehören:

Silos in der Infrastruktur & isolierte ERP-Systeme

Ein gutes OCFO lässt sein Unternehmen wachsen. Und ein wachsendes Unternehmen übernimmt im Laufe der Zeit durch Fusionen und Übernahmen (M&A) zwangsläufig eine Vielzahl unterschiedlicher ERP-Systeme. Diese Ansammlung von ERPs – ganz zu schweigen von den Altsystemen, die parallel dazu betrieben werden – ist nicht nur schwer und kostspielig zu konsolidieren, sondern steht auch im direkten Widerspruch zum Ziel des OCFO, eine zentrale, ganzheitliche 360-Grad-Sicht auf das gesamte Unternehmen zu erhalten.

Das Beibehalten mehrerer ERP-Systeme führt zu einem fragmentierten Finanzbild für CFOs, was zu folgenden Problemen führt:



Dateninkonsistenzen, die zusätzlichen Aufwand verursachen (z. B. Abgleiche, Gegenprüfungen usw.) und zu verzögerten oder fehlerhaften Entscheidungen führen.



Mehrfacher Aufwand aufgrund unterschiedlicher Anforderungen und Systeme, was Ressourcen unnötig belastet und die Betriebskosten erhöht.



Einschränkungen bei der geschäftlichen Agilität und Skalierbarkeit, die zusätzliche Technologieinvestitionen erforderlich machen oder Wachstumsinitiativen untergraben.

Mangel an Reporting und Analytik

Als führender Innovationstreiber innerhalb eines Unternehmens muss das OCFO über ein einheitliches Datenökosystem verfügen, das leicht zugänglich, integrierbar und auswertbar ist. Gute Daten sind wie Sauerstoff – jene elementare Kraft, die Wachstum und Überleben antreibt – und ermöglichen es dem OCFO, Probleme frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen:

- Finanzberichterstattung, Budgetierung und Prognosen
- Analyse von Investitionen und Kapitalallokation
- Cashflow- und Liquiditätsmanagement
- Benchmarking und Finanzanalyse
- Szenarioanalysen und Simulationen
- Steuerreporting und Compliance
- M&A-Aktivitäten

Die Nutzung dieser Daten ist jedoch oft nicht möglich, da sie aufgrund von infrastrukturellen Herausforderungen sowie einem Labyrinth manueller Prozesse in Silos gefangen sind. Dies führt zu einer Lose-Lose-Situation: Das OCFO ist gezwungen, strategische Planung und Umsetzung ohne die notwendigen Daten durchzuführen (was die Geschwindigkeit und Genauigkeit der Entscheidungsfindung einschränkt), oder es müssen enorme Mengen an Zeit und Ressourcen aufgewendet werden, um die Daten zu sammeln und aufzubereiten.



92 % der CFOs

geben an, dass ein genaues Forecasting eine Herausforderung darstellt, wobei 46 % dies als eine „signifikante Herausforderung“ bezeichnen.⁴

Störungen im Cashflow und Working Capital

Cashflow und Working Capital sind entscheidend für die finanzielle Gesundheit einer Organisation – so sehr, dass die Optimierung von Cashflow-Performance, Liquidität und Working Capital im Jahr 2025 als **oberste Priorität der CFOs** genannt wurde.⁵

Ihre Optimierung führt nicht nur zu besseren kurzfristigen Ergebnissen in Bezug auf Liquidität, Kostenkontrolle und operative Effizienz, sondern unterstützt das OCFO auch bei der langfristigen Finanzplanung und Wachstumsförderung.

Dies ist besonders wichtig in Zeiten von Marktvolatilität und/oder Unsicherheit – ähnlich der unsicheren wirtschaftlichen Lage, in der wir uns derzeit befinden. Während viele externe Faktoren den Cashflow und das Working Capital beeinflussen können, ist es erneut die ineffiziente und isolierte Natur interner Geschäftsprozesse, die oft den größten negativen Einfluss hat.

Dazu gehören unter anderem:

Source-to-Pay

- Zahlungsverzögerungen, die zu verpassten Skonti oder anfallenden Säumnisgebühren führen
- Übermäßige Lagerbestände, die Kapital binden
- Eingeschränkte Cashflow-Prognosen aufgrund mangelnder Transparenz bei Ausgaben und Verpflichtungen

Accounts Receivable

- Verspätete Rechnungszahlungen und verlängerte Zahlungsfristen, was zu langsameren Zahlungseingängen und weniger verfügbarem Working Capital führt
- Höherer DSO (Days Sales Outstanding), was die Fähigkeit zur genauen Cashflow-Prognose beeinträchtigt
- Zunahme von Forderungsausfällen und Abschreibungen

Customer Service

- Langsame oder fehlerhafte Auftragsabwicklung, was zu verspäteter Rechnungsstellung und verzögerten Zahlungen führt
- Ineffiziente Bearbeitung von Kundenanfragen, was verspätete Zahlungen und einen verlängerten Verkaufszyklus zur Folge haben kann
- Verlust des Kundenvertrauens und -geschäfts (d. h. weniger Cashflow)

Angespannte Beziehungen

Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden sind das Bindeglied, das eine Organisation zusammenhält.

Wichtige Stakeholder, die sich „gut betreut“ fühlen, sind deutlich zufriedener, engagierter und aufgeschlossener – was jede Aufgabe des OCFO erleichtert.

Wenn diese Beziehungen jedoch angespannt sind – oft aufgrund fehleranfälliger, zeitraubender und mühsamer Geschäftsprozesse – entsteht eine Kettenreaktion negativer Folgen, die das Leben von CFOs alles andere als reibungslos macht.



Unzufriedene Kunden bedeuten:

- Verlust wiederkehrender Einnahmen aufgrund höherer Kundenabwanderung
- Steigende Kosten im Zusammenhang mit dem Kundensupport, was sich auf Budget und Ressourcenzuweisung auswirkt
- Beschädigter Ruf des Unternehmens; rückläufige Verkaufszahlen



Unzufriedene Lieferanten bedeuten:

- Hohe und uneinheitliche Preisgestaltung, was die Gewinnmargen schmälert
- Unterbrechungen in der Lieferkette durch Verzögerungen oder Fehlbestände, die sich negativ auf das Geschäftsergebnis auswirken
- Zunehmende Zahlungskonflikte, die den Cashflow und andere finanzielle Verpflichtungen stören



Unzufriedene Mitarbeitende bedeuten:

- Höhere Fluktuation und schwierige Talentgewinnung, was zu steigenden Kosten führt
- Geringere Produktivität und Moral aufgrund zahlreicher wenig wertschöpfender, monotoner Aufgaben
- Schlechte Customer Experience (CX), was sich negativ auf die Kundenzufriedenheit und den Markenwert auswirkt

Navigieren durch neue Risiken und Anforderungen

Das Management finanzieller Risiken im Zusammenhang mit Liquidität, Kredit, Kapital und der Einhaltung von Rechnungslegungsvorschriften war schon immer eine zentrale Aufgabe von CFOs. Heute jedoch – bedingt durch die erweiterte Rolle des OCFO und einem sich rasant wandelnden Geschäftsumfelds – ist das Spektrum an Risiken und Anforderungen deutlich breiter geworden. Dazu gehören:

- Stärkung der Cybersicherheitsvorkehrungen
- Erfüllung von Nachhaltigkeits- und ESG-Zielen
- Wirtschaftliche Schwankungen, Trends und bedeutende Störungen (z. B. in der Lieferkette)
- Rechtliche Risiken und regulatorische Veränderungen
- Klimawandel sowie andere Umwelt- oder Gesundheitsrisiken
- Strategische Risiken im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten und technologischen Innovationen

Einem unvorbereiteten OCFO – also eines ohne eine wirklich einheitliche und datenreiche Geschäftsplattform – bleibt nichts anderes übrig, als diese Risiken und Anforderungen reaktiv zu bewältigen. Im Grunde gleicht es einem „Whack-a-Mole“-Spiel: Risiken werden jeweils nur dann angegangen, wenn sie auftreten – ohne Strategie oder Weitblick.

Um dieses Terrain erfolgreich zu meistern, muss das OCFO nicht nur Risiken vorausschauend erkennen und abmildern, sondern auch proaktive Strategien entwickeln, die Risiken in Chancen verwandeln – und so langfristige Resilienz und Agilität in Krisenzeiten fördern.

Showcase:

Eskers KI-Automatisierungssuite für das Office of the CFO

Da sich die Fragmentierung und Ineffizienz punktueller Einzellösungen zunehmend als unvereinbar mit dem modernen Geschäftsumfeld erweisen – und wirtschaftliche Volatilität sowie Kostendruck weiterhin bestehen – muss ein neuer Weg für strategisches Wachstum eingeschlagen werden.

Ein Weg, der das gesamte Unternehmen verbindet, den Datenfluss optimiert und dem OCFO Echtzeit-Transparenz, die Fähigkeit zur schnellen Anpassung an Veränderungen sowie vollständig integrierte Systeme bietet, die kontinuierliche Verbesserungen ermöglichen.

Aus diesen Gründen ist Eskers End-to-End-Agentic-AI-Suite die bevorzugte Plattform für das heutige OCFO – fähig, jeden Geschäftsprozess zu automatisieren und datengetriebene Entscheidungsfindung sowie langfristige Wachstumsstrategien neu zu beleben.

Eine Plattform für das Wachstum und das gesamte OCFO-Ökosystem



Esker im Vergleich zu punktuellen Einzellösungen:

- **Nahtlose ERP-übergreifende Integration** vs. hohe Kosten, Datensilos und Komplexität
- **Standardisierte Prozesse und Workflows** vs. Dateninkonsistenzen und -duplikate
- **Stärkere Sicherheit und Compliance** vs. Risiken und Schwachstellen
- **Geringere IT-Wartungskosten** vs. hoher IT-Aufwand
- **Echtzeit-Transparenz und Analysen** vs. begrenzte Daten und Einblicke
- **Einheitliche und intuitive Benutzererfahrung (UX)** vs. fragmentierte und inkonsistente UX
- **Verschlankte und automatisierte Workflows** vs. isolierte und ineffiziente Abläufe
- **Skalierbarkeit und zukunftsicheres Wachstum** vs. Wachstumsgrenzen



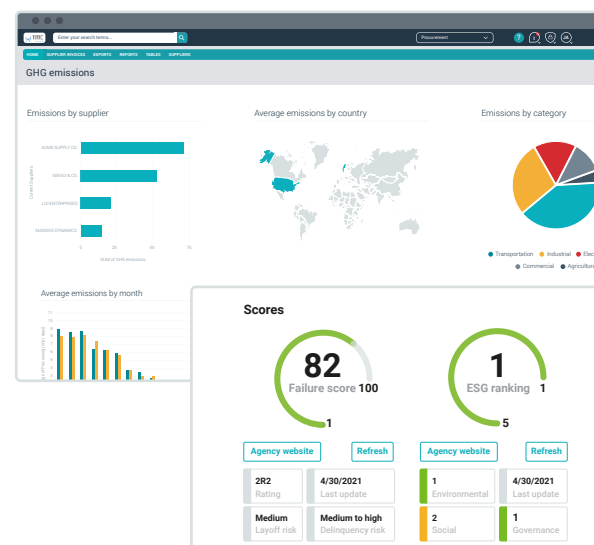
ESG im Zentrum der Unternehmensprozesse positionieren

Neben den transformativen KI-Funktionen, die Esker bietet (und die auf den folgenden Seiten näher erläutert werden), sind die nicht-KI-basierten Funktionen ebenso entscheidend für die Ziele des OCFO.

Beispielsweise bietet Eskers einheitliche Automatisierungssuite eine 360-Grad-Transparenz über das gesamte Unternehmen – ein besonders wertvolles Merkmal im Hinblick auf ESG-Compliance und CO₂-Berichterstattung.

Das OCFO kann die Herausforderung der Nachhaltigkeit leichter bewältigen, indem es folgende Funktionen nutzt:

- **Ethische Beschaffung**, um Lieferanten zu identifizieren, die Umweltziele erfüllen – mithilfe gewichteter Angebotsbewertungen, die Nachhaltigkeit priorisieren
- **Umfassende Datenerfassung**, um einen klaren Überblick über Scope-1-, Scope-2- und Scope-3-Emissionen zu erhalten
- **Standardisierte Berichterstattung**, um sich mithilfe von Dashboard-Einblicken und transparenten Reports einfach in globalen Standards zurechtzufinden
- **Erhöhte Transparenz** in der Lieferkette, um ESG-Indikatoren in Echtzeit zu überwachen
- **Nachhaltige Beschaffung** durch Eskers Beschaffungskataloge, die den CO₂-Fußabdruck anzeigen und so die Auswahl energieeffizienter, umweltfreundlicher Produkte erleichtern



Wo wird KI eingesetzt?

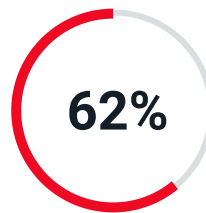
Künstliche Intelligenz (KI) ist keineswegs ein neues Phänomen. Doch erst in den letzten zehn Jahren – angetrieben durch entscheidende Durchbrüche im Design neuronaler Netze – hat KI breite Anerkennung als transformative Technologie in der Geschäftswelt erlangt.

Was viele CFOs und andere Finanzverantwortliche zunehmend erkennen: KI ist keine kurzfristige technologische Modeerscheinung, sondern eine unverzichtbare Voraussetzung, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Vorteile für das OCFO

Wenn KI-Technologie in Finanzprozesse und das gesamte Unternehmen integriert wird, kann sie die zuvor genannten Herausforderungen gezielt adressieren – durch verbesserte Entscheidungsfindung und strategische Planung, die zu folgenden Vorteilen führt:

- Genauere Prognosen von Cashflow-Trends
- Proaktives Management des Working Capital
- Verbesserte Forecasts und Budgetplanung
- Stärkeres Risikomanagement und Schutz vor Betrug
- Beschleunigte M&A-Prozesse und Skalierung von Geschäftsabläufen
- Reduzierte Betriebskosten und gesteigerte Rentabilität
- Besseres Talentmanagement und effizientere Ressourcenzuweisung



62 % der CFOs glauben, dass KI ihre Branchen in den nächsten drei Jahren maßgeblich beeinflussen wird.⁶

KI als ergänzendes Werkzeug, nicht als Zauberstab

Die Vorteile von KI für das OCFO können kaum überschätzt werden. Doch so leistungsfähig ihre Möglichkeiten auch sind, ist es wichtig zu verstehen, dass KI im Kontext der Unternehmensvernetzung und Prozessoptimierung nicht als alleinstehende Lösung gedacht ist.

Unternehmen, die KI vorschnell auf jedes Problem anwenden – teils sogar eigene KI-Abteilungen gründen – erkennen schnell: KI braucht ein unterstützendes System, um ihr volles Potenzial zu entfalten. So wie ein Gitarrenakkord nur dann harmonisch klingt, wenn mehrere Töne gleichzeitig gespielt werden, benötigt auch KI unterstützende „Töne“ – also strukturierte Daten, integrierte Systeme und klare Prozesse.

Es ist nachvollziehbar, dass viele Unternehmen auf den KI-Zug aufgesprungen sind – besonders angesichts der rasanten Entwicklungen der letzten Jahre. Doch diese Zeit hat auch ein besseres Verständnis für die Risiken und Grenzen von KI gebracht.



50% der Mitarbeitenden und Führungskräfte auf C-Level haben Bedenken hinsichtlich der Ungenauigkeit von KI und der Risiken für die Cybersicherheit.

Da KI jedoch nicht wieder verschwinden wird, stellt sich die entscheidende Frage: Wie kann das OCFO KI am besten nutzen?

Arten von KI im Unternehmensumfeld

Obwohl es etwa 20–30 verschiedene Kategorien oder Teilbereiche der Künstlichen Intelligenz gibt, eignet sich nur eine ausgewählte Gruppe gezielter KI-Technologien besonders gut für den Einsatz in Geschäftsprozessen. Dazu gehören:



Maschinelles Lernen (ML)

Maschinelles Lernen ist darauf ausgelegt, menschliche Intelligenz nachzuahmen. Es ermöglicht Systemen, aus Erfahrung zu lernen und sich mithilfe von Daten und Algorithmen kontinuierlich zu verbessern.



Deep Learning (DL)

Deep Learning ist eine spezielle Form des maschinellen Lernens, die ebenfalls darauf ausgelegt ist, menschliche Intelligenz nachzuahmen. Sie ermöglicht Systemen, aus Erfahrung zu lernen und sich mithilfe großer Datenmengen und komplexer Algorithmen – insbesondere neuronaler Netze – kontinuierlich zu verbessern.



Natural Language Understanding (NLU)

NLU ist ein Teilbereich der KI, der in der Lage ist, Text zu verstehen, Daten zu extrahieren sowie Bedeutung, Absicht und Emotionen hinter der Eingabe zu erkennen.



Retrieval Augmented Generation (RAG)

RAG ist eine Weiterentwicklung der generativen KI, die die Fähigkeiten eines großen Sprachmodells (LLM) kombiniert, um natürliche Sprache zu verstehen und zu erzeugen, basierend auf einer Wissensdatenbank.



Generative KI (GenAI)

GenAI wie ChatGPT lernt von großen Sprachmodellen (LLMs), um originelle Inhalte zu erzeugen, die menschliche Kreativität nachahmen (Text, Bilder, Sprache usw.)



Agentic AI

KI-gestützte Agenten verstehen die Vision des Nutzers sowie den Kontext des Problems und führen anschließend eine Vielzahl von Aufgaben aus, um dieses Ziel zu erreichen.

Esker Synergy: Wir machen KI anders

Basierend auf über 15 Jahren Forschung und Entwicklung ist Esker Synergy AI ein leistungsstarkes Set an Technologien, das entwickelt wurde, um den sich wandelnden Fragen zur Nutzbarkeit, Sicherheit und Nachhaltigkeit von KI gerecht zu werden. Deshalb hebt sich Esker in einem Meer von KI-Anbietern ab:



- **Ihre Daten bleiben Ihre Daten.**

Alle Esker-Lösungen und Synergy-GPT-Funktionen sind so konzipiert, dass sie Datensicherheit und Datenschutz gewährleisten – Ihre Daten können nicht von Dritten genutzt, gespeichert oder an sie weitergegeben werden.

- **Unsere KI ist zielgerichtet und verantwortungsvoll.**

Wir trainieren unser eigenes LLM für gezielte, zweckmäßige und hochwertige KI-Anwendungen, während größere Modelle auf gemeinsam genutzten Servern laufen. Unsere generative KI wird kontinuierlich auf Leistung und Nachhaltigkeit optimiert.

- **Wir bieten LLM als Service an.**

Escher Synergy GenAI ist nahtlos in unsere Lösungen integriert – Sie benötigen keinen separaten LLM-Anbieter. Wir übernehmen das Prompt Engineering, Updates und die sichere Skalierung, wodurch Ihre Gesamtbetriebskosten gesenkt werden.



5 KI-Funktionen, die echten Mehrwert schaffen

Mit dem Wandel vom traditionellen CFO zur Rolle des OCFO ist Technologie wie KI nicht mehr nur ein „Nice-to-have“ – sie ist heute die treibende Kraft im Zentrum von Geschäftsstrategie, Wachstum und Innovation. Die Implementierung einer durchgängigen, KI-gestützten Automatisierungsplattform ist jedoch eine große Investition, die mit grundlegenden Fragen, Herausforderungen und potenziellen Risiken verbunden ist.

Um KI zu entmystifizieren und mögliche Vorbehalte gegenüber der Entscheidung zu überwinden, muss folgende Frage beantwortet werden:

Welche KI-Funktionen schaffen echten Mehrwert in Geschäftsprozessen – und wie profitieren OCFOs letztlich davon?

Lassen Sie uns das näher betrachten:

01 Dokumenten-ID, Klassifizierung, Priorisierung & KI-gestützte Antworten

Täglich erhalten Unternehmen Mitteilungen von Kunden, Lieferanten und anderen externen Parteien. Wie diese Anfragen intern identifiziert, klassifiziert, priorisiert und beantwortet werden, hat erhebliche Auswirkungen auf die nachgelagerte Effizienz, den Cashflow, das Umlaufvermögen und sogar auf den Erhalt wichtiger Geschäftsbeziehungen. Nachfolgend zwei Beispiele, wie KI-Agenten diese spezifischen Schwachstellen im Unternehmen adressieren.



Im Fokus: Lieferantendokumente

Die Verwaltung von Lieferantenkommunikation über ein Postfach für die Kreditorenbuchhaltung oder eine dedizierte E-Mail-Adresse für Rechnungen ist keine effektive Methode, um eine korrekte Buchung und pünktliche Zahlung sicherzustellen. Häufig können Rechnungen nicht schnell identifiziert und klassifiziert werden, oder das Fehlerrisiko bringt unnötige Unsicherheit in den gesamten Prozess.

Zum Glück löst Eskers KI-gestützte E-Mail-Priorisierung dieses Problem mühelos in drei einfachen Schritten – ganz ohne manuelles Eingreifen durch das Kreditorenteam:

- Die Rechnungs-E-Mail-Adresse wird nahtlos an die automatisierte Lösung weitergeleitet.
- Die Lösung verarbeitet Rechnungsmails automatisch mithilfe von NLP und anderer KI-Technologien.
- Nicht-Rechnungsmails werden effizient klassifiziert und an eine externe Adresse weitergeleitet.

Open inquiries: 3, Inquiries with negative or mixed sentiment: 1, Unanswered inquiries (> 4 hours): 1, Unanswered inquiries (> 2 days): 1

Supplier Inquiries NEW SUPPLIER INQUIRY

Open inquiries: 7, Inquiries with negative or mixed sentiment: 1, Unanswered inquiries (> 4 hours): 7, Unanswered inquiries (> 2 days): 7

Supplier information updates: 100%, Invoice submission: 100%, Supplier information updates: 100%, Invoice submission: 100%

furniture.industries@cronuscorp.net [See translation](#)

Subject: Invoice status

Dear customer,

Did you correctly receive my invoice 204530?

Best regards,

Furniture Industries AR Specialist

2:23:08 PM

Suggested reply generated with ChatGPT. Please ensure that it is accurate.

Send Edit Regenerate

demoprocess.endemopm@esker.com

Subject: RE: Invoice status

Dear Furniture Industries AR Specialist,

Thank you for your email regarding invoice 204530.

Currently, the status of the invoice is "To verify." The due date for payment is set for 5/28/2025, and the invoice amount is 91,265.62 USD. We will ensure to verify it promptly.



Im Fokus: Verwaltung von Kundenanfragen

Ebenso kämpfen sowohl Debitorenbuchhaltung als auch Kundenservice-Teams mit den Ineffizienzen bei der Klassifizierung und Priorisierung kundenbezogener Dokumente – von Bestellungen, Reklamationen, Produkt- und Preisfragen bis hin zu Zahlungsavisen zur Verbuchung eingehender Zahlungen.

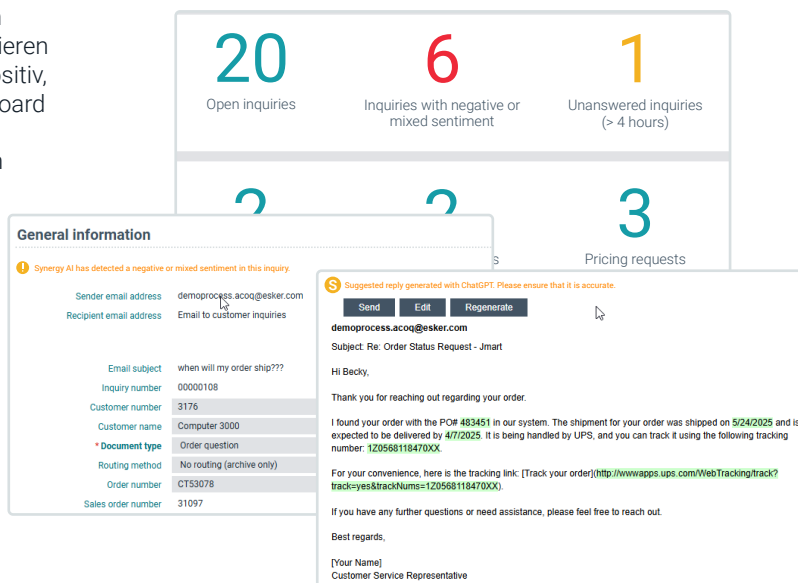
Wenn beispielsweise Kundenservice-Teams Nachrichten in ihrem gemeinsamen Posteingang erhalten, müssen diese nach Thema (Standard, Änderung, Rücksendung, Angebotsanfrage usw.), Details (Änderungsaufträge, Reklamationen, Rücksendungen usw.) und schließlich den zuständigen Teammitgliedern zugewiesen werden. Das ist nicht nur ineffizient, sondern auch mühsam für die Mitarbeitenden.

Mit einer KI-gestützten Lösung hingegen werden Bestellungen, die im gemeinsamen Posteingang eingehen, automatisch priorisiert und verarbeitet, während Nicht-Bestell-E-Mails an eine externe Adresse weitergeleitet werden.

Darüber hinaus analysiert die Lösung automatisch den Inhalt der Bestelldaten und schlägt passende Antworten auf Nicht-Bestellanfragen vor – darunter Produktfragen, Preis- und Verfügbarkeitsanfragen und mehr.

Innerhalb von Esker geschieht dies mithilfe von KI-Tools wie:

- **Stimmungsanalyse**, die auf NLU basiert, um Inhalte aus Kunden-E-Mails sofort zu analysieren und den emotionalen Ton der Anfrage als positiv, neutral oder negativ zu bewerten. Ein Dashboard liefert Trendinformationen zur allgemeinen Stimmung der Kundenanfragen – so können Kundenservicemitarbeitende priorisiert und besonders aufmerksam reagieren.
- **Antwortgenerierung, die GenAI nutzt**, um Antworten mit einheitlichen, präzisen Inhalten zu beschleunigen – unterstützt durch eine umfassende Wissensdatenbank zur Datenabfrage, Quellverlinkung und Verifizierung der vorgeschlagenen Antwort.



Zentraler Vorteil für das OCFO

Verbesserte Mitarbeiterbindung

Die Beseitigung mühsamer, manueller Aufgaben wie Dokumentenerkennung, -klassifizierung und -priorisierung wirkt sich direkt auf ein Problem aus, das **52 % der CFOs** als „großes Problem“ in ihren Unternehmen ansehen: Mitarbeiterfluktuation.⁸

Top-Talente von heute suchen nach Sinn, Wert und Entwicklungsmöglichkeiten in ihrer Rolle. Eine KI-Automatisierungssuite bildet die Grundlage für eine „bindende“ Belegschaft – und stellt sicher, dass Ihrem Unternehmen die nötigen Ressourcen zur Verfügung stehen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

02 Intelligente Datenextraktion

Die Datenextraktion ist entscheidend für die Informationsgewinnung, die Genauigkeit der Verarbeitung sowie für Effizienz und Kosteneffektivität. Wenig überraschend sind traditionelle Methoden der Datenextraktion oft langsam, fehleranfällig, erfordern manuelle Eingriffe durch Mitarbeitende und sind stark eingeschränkt in Bezug auf Flexibilität und Skalierbarkeit.

Automatisierte Plattformen sind hervorragend geeignet, diese Herausforderungen zu bewältigen – dank intelligenter, KI-gesteuerter Datenextraktion, die unternehmensweit eingesetzt werden kann und den jeweiligen Teams hilft:

- Kreditoren- und Einkaufsteams: Prozesse wie Vertragserstellung, Rechnungsverarbeitung und die Umwandlung von Lieferantenangeboten in Bestellanforderungen zu beschleunigen
- Kundenservice-Teams: Kundenbestellungen und Reklamationen schneller und präziser zu bearbeiten
- Debitoren- und Kreditteams: Zahlungssavisen und Finanzberichte effizient zu verwalten



Im Fokus: Finanzdatenanalyse im Kreditmanagement

Die Bewertung der Kreditwürdigkeit eines Kunden ist ein kritischer Prozess, der darüber entscheidet, ob eine Geschäftsbeziehung eingegangen wird und wie viel Kredit gewährt werden kann. Dabei fordern Kreditteams in der Regel Finanzdokumente vom Kunden an, um dessen finanzielle Gesundheit zu beurteilen – Dokumente, die stark in Format und Detail variieren und deren Prüfung zeitaufwendig und mühsam ist.

Esker vereinfacht diesen Bewertungsprozess mithilfe eines KI-Agenten, der relevante Daten automatisch aus Finanzdokumenten extrahiert und Finanzkennzahlen berechnet. So wird die für die Analyse benötigte Zeit erheblich reduziert und Kreditteams erhalten direkt im Kundendashboard Zugriff auf wichtige Finanzindikatoren.

Zusätzlich kann GenAI innerhalb der Plattform eine prägnante Finanzanalyse des Kunden auf Basis der extrahierten Daten erstellen – was zu erheblichen Zeitersparnissen und fundierteren Kreditentscheidungen führt.

The screenshot displays the Esker platform interface, which integrates customer data, financial metrics, and AI-generated analysis.

Customer List:

Customer ID	Customer	Invoice Date	Invoice #
27843	Ace Unlimited Corp	Apr 30 2025	017184
71172	Imperial Lawn Services	May 02 2025	
73798	PC Technologies	Apr 28 2025	
34408	Business Ads	Apr 25 2025	
44912	Innotec, Inc.	Apr 27, 2025	
47538	Manual Industries	Apr 28 2025	
58024	Steel Design Build...	Apr 28 2025	
42286	DEMOPOS 31051987		

Financial Ratios for Daniel Customer:

- Liquidity ratios:** Working capital: 90,694.00; Current ratio: 1.43; Quick ratio: 1.36
- Solvency ratios:** Equity multiplier: 2.11; Equity ratio: 0.47; Debt to equity ratio: 1.11; Interest coverage ratio: 1.92; Financial charges to sales ratio: 0.09
- Gross profit margin (%):** 22

Financial Analysis Summary:

- ✓ The current ratio remains healthy above 1, indicating good short-term financial stability.
- ✓ The debt-to-equity ratio is low, suggesting a strong equity position and low financial risk.
- ✓ Net income has increased significantly from 2022 to 2023, indicating improved profitability.
- ✗ Operating expenses have risen sharply, which could impact future profitability if not managed.
- ✓ The interest coverage ratio is very high, indicating strong ability to meet interest obligations.

Recommendations:

- It would be prudent to work with this client given their strong financial indicators and growth in profitability.

Disclaimer: This analysis was generated with AI and is for informational purposes only. It is not financial advice.

Generate with Synergy AI



Zentraler Vorteil für das OCFO

Optimierter Cashflow & gesteigerte Rentabilität

Für das OCFO führen Verarbeitungsfehler oder Verzögerungen – ob in der Kreditorenbuchhaltung, Debitorenbuchhaltung oder im Kundenservice – immer zum gleichen Ergebnis: einem eingeschränkten Cashflow.

Intelligente Tools zur Datenextraktion ermöglichen es dem gesamten Unternehmen, wie eine effiziente, gut geölte Maschine zu arbeiten. Sie verbessern die unternehmensweite Datenerfassung, -analyse und Entscheidungsfindung – und sorgen so für ein optimiertes Cashflow-Management und eine gesteigerte Rentabilität.

03 Anomalieerkennung

Verwundbare Prozesse machen Unternehmen verwundbar.

Wenn manuelle Eingriffe zur Norm werden, sind menschliche Fehler bei der Dokumentenverarbeitung nahezu unvermeidlich. Diese Ungenauigkeiten werden oft als unvermeidlicher „Kostenfaktor des Geschäfts“ abgetan, können jedoch die finanzielle Integrität ernsthaft gefährden und unnötige rechtliche sowie reputationsbezogene Risiken mit sich bringen.

Zum Glück bieten All-in-One-Automatisierungsplattformen ein passendes Werkzeug: Anomalieerkennung. Mithilfe von Machine-Learning-Algorithmen eliminiert diese Funktion den menschlichen Kontrollaufwand bei der Verarbeitung von Dokumenten wie Lieferantenrechnungen, Bestellanforderungen oder Kundenaufträgen – und ermöglicht Teams eine sofortige, punktgenaue Erkennung potenzieller Fehler.



Im Fokus: Bestellanforderungen

Beschaffungsabteilungen stehen häufig vor der Herausforderung, Bestellfehler zu erkennen – insbesondere bei ungewöhnlichen Mengen oder Beträgen für bestimmte Artikel und Lieferanten. Solche Fehler können zu Überbeständen, Engpässen, finanziellen Unstimmigkeiten oder noch gravierenderen Folgen führen.

Ein KI-Agent nutzt ML-Algorithmen, um historische Daten zu analysieren und Muster zu erkennen. So werden Anomalien identifiziert und Benutzer bei ungewöhnlichen Mengen für bestimmte Artikel und Lieferanten gewarnt. Das Ergebnis sind proaktive Fehlervermeidung bei Bestellungen, eine höhere betriebliche Effizienz und Kosteneinsparungen sowie bessere Entscheidungsgrundlagen.

The screenshot displays a procurement system interface. The main form is for 'Multiuse copy paper, Letter size, 500 sheets' (Item 2-0002). It includes fields for Quantity (1.00), Unit price (5.00), Currency (USD), Reg delivery date (6/21/2024), Buyer (Buyers), and Recipient (Buyers). The Order number is 4500010003. A modal window is open for 'Pens (pack of 100 - black, red, green, blue)' (Item 2-0001). It shows a warning for 'Unusual quantity' (1.00) and a delivery date of 5/28/2025. The modal also includes fields for Cost center description (Research & Development) and Project name. A table at the bottom lists users and their roles: Eric Requester (Requester), Kate COwner2 (Approver), and Buyers (Buyer).

User	Role	Date	Comment
Eric Requester	Requester	6/14/2024 9:13:16 AM	Unusual item quantity or amount
Kate COwner2	Approver	6/14/2024 9:14:44 AM	Unusual item quantity or amount
Buyers	Buyer	6/14/2024 9:15:16 AM	



Zentraler Vorteil für das OCFO

Gestärktes Risikomanagement

Eine zentrale Aufgabe des modernen OCFO besteht darin, das Unternehmen vor finanziellen Verlusten und Reputationsschäden zu schützen. Die Sicherstellung der Genauigkeit bei der Dokumentenverarbeitung ist dabei eine wichtige interne Maßnahme, um Konsistenz und Verlässlichkeit in der Finanzberichterstattung, regulatorischen Compliance, internen Kontrollen und anderen Haftungsbereichen zu gewährleisten.

04 KI-gestützte Vorhersagen

Gute Kommunikation mit Kunden und Lieferanten ist für jedes Unternehmen unerlässlich. Die schlechte Nachricht: Traditionelle Prozesse helfen weder Mitarbeitenden noch Abteilungen dabei, ein Umfeld zu schaffen, in dem Follow-ups zeitnah, präzise und im passenden Ton erfolgen können.

Die gute Nachricht: All-in-One-Automatisierungsplattformen bieten KI-gestützte Antworten und Vorhersagen zur Unterstützung.



Im Fokus: Forderungsmanagement

Ob es um komplexe Situationen wie Kundenstreitigkeiten und lange E-Mail-Verläufe geht oder um Zahlungserinnerungen, die Einschätzung von Zahlungsrisiken, Priorisierungen und die Prognose des zu erwartenden Cashflows bis Monatsende – das Forderungsmanagement kann für heutige Debitorenteams sehr herausfordernd sein. Eskers KI-gestützte Funktionen vereinfachen diesen Prozess durch:

- **Vorgeschlagene Antworten und Gesprächszusammenfassungen**, die auf LLMs basieren und Debitorenteams entlasten, damit sie sich stärker auf strategisches Forderungsmanagement konzentrieren können. Antwortvorschläge helfen den Nutzern, komplexe Fragen zu beantworten – mit voller Kontrolle darüber, ob sie gesendet oder bearbeitet werden. Gesprächszusammenfassungen fassen lange E-Mail-Verläufe in übersichtlichen Stichpunkten zusammen, sodass Nutzer die Situation eines Kunden schnell erfassen können.

The screenshot displays an email interface with the following content:

From: John AR (john.ar@esker.com)
May 13 2025 5:26pm CEST

James,

Thank you for the update. Unfortunately I can't file it as a missing package without approval from my supervisor due to the UPS tracking reporting the item as delivered. I've cc'd him on this message thread so he can follow our discussion. I spoke with Terry from the shipping department and he said that he hadn't heard anything about the parts not being delivered. Would it be possible for you to please forward proof that you submitted a claim to UPS and contacted someone from our company in regards to this issue?

Thanks,
Allen

From: payer@aerotec-inc.com (payer@aerotec-inc.com)
May 13 2025 8:39pm CEST

I've attached the pdf of the claim to this email. I don't have an email record of speaking to anyone at your company about it but I called Josh the day after the delivery was supposed to have happened and he assured me he'd create a ticket in your system to track the issue. I can't seem to reach him now though as it seems he's on vacation. If you have some way to search for our ticket I can try to find some record of the call on our end in the meantime.

Conversation Summary

- ACME UK and Aerotec, Inc. are discussing the status of Aerotec's last few invoices.
- ACME UK is requesting payment for invoice 033312, but Aerotec has not submitted it yet due to an issue with the delivery.
- The delivery was reported as delivered by UPS, but Aerotec's building management has not received the parts.
- ACME UK has cc'd their supervisor on the email thread to approve filing the invoice as a missing package.
- Aerotec has attached a pdf of the claim to the email, but does not have an email record of speaking to anyone at ACME UK about the issue.
- Aerotec's Josh is on vacation and cannot be reached, but ACME UK can try to find a record of the call on their end.

- **Zahlungsvorhersagen**, die ein ML-Modell nutzen, um genau vorherzusagen, wann ein Kunde eine offene Rechnung bezahlen wird. Dies hilft Debitorenteams, die Wahrscheinlichkeit pünktlicher Zahlungen zu erhöhen und im Laufe der Zeit Risikokategorien basierend auf dem bisherigen Zahlungsverhalten zu identifizieren, um gezieltere Inkassostrategien für priorisierte Kunden zu entwickeln. Darüber hinaus helfen diese Vorhersagen bei der Erstellung von Berichten (z. B. Zahlungseingangsprognose und geplante Inkassoaktivitäten), um die Transparenz über erwartete Zahlungen und Geldeingänge zu erhöhen und so Monatsabschlüsse und Liquiditätsprognosen zu erleichtern.

Payment Predictions						
Date	Percent	Customer ID	Customer	Invoice Date	Invoice #	Amount Stage
Feb 26 2023	39.3%	27843	Ace Unlimited Corp	Apr 30 2025	017184	819.00 USD Open
Feb 27 2023	★ 39.3%	71172	Imperial Lawn Services	May 02 2025	343182	12,268.00 AUD Scheduled
Mar 30 2023	21.4%	73798	PC Technologies	Apr 28 2025	365396	18,053.00 USD Scheduled
		34408	Business Ads	Apr 25 2025	056200	852.00 USD Open
		44912	Innotec, Inc.	Apr 27, 2025	132722	11,980.00 GBP Scheduled
		47538	Manual Industries	Apr 28 2025	155783	774.00 USD Open
		58024	Steel Design Build...	Apr 28 2025	231046	13,691.00 USD Scheduled
		42286	GCI Accountants	May 02 2025	110568	16,509.00 USD Scheduled
		33095	Brewco Distributors	May 01 2025	049642	19,907.00 EUR Scheduled



Zentraler Vorteil für das OCFO

Erhöhte Skalierbarkeit & Kontinuität

Die umfangreiche, KI-gestützte Wissensbasis hinter diesen Funktionen bietet weit mehr als nur Effizienz und Zeitersparnis. CFOs profitieren nicht nur direkt von einer besseren Transparenz bei der zukünftigen Cashflow-Analyse – die einfache Bedienbarkeit für neue und bestehende Mitarbeitende macht aufwendige, langwierige Einarbeitungen überflüssig. Das unterstützt das OCFO erheblich dabei, Skalierbarkeit und Kontinuität in Zeiten von Unternehmenswachstum oder -umbruch sicherzustellen.

05 Digitale KI-Assistenten

Die effektivsten CFOs sind diejenigen, die Geschäftsentscheidungen schneller und präziser treffen können als ihre Wettbewerber. Das gilt ebenso für die Teams im Verantwortungsbereich des OCFO. Wenn wichtige Daten oder Berichte schwer auffindbar sind oder Entscheidungen auf veraltetem Wissen oder unzuverlässigen Informationen basieren, wird die Effektivität der Abteilung – und damit die Zielerreichung des OCFO – erheblich beeinträchtigt.

Deshalb verfügen automatisierte Plattformen über KI-Agenten, die Nutzende – intern wie extern – mit einer zuverlässigen und sofort zugänglichen Datenarchitektur unterstützen, um schnellere Analysen und fundiertere Entscheidungen zu ermöglichen. Nachfolgend ein Beispiel, wie digitale KI-Assistenten im Unternehmen zusätzlichen Mehrwert schaffen.

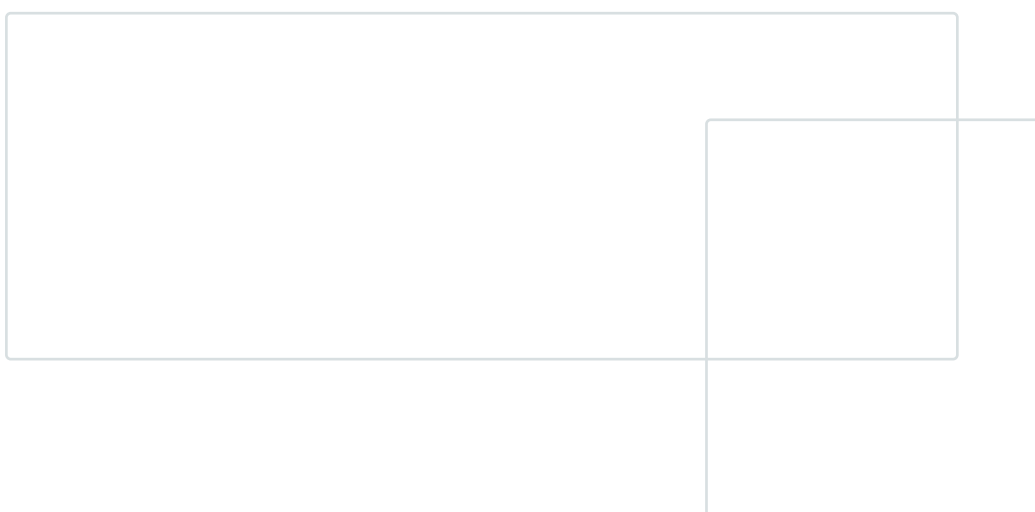


Im Fokus: Mitglieder des Kreditorenteams

Anstatt dass Mitarbeitende oder Manager der Kreditorenbuchhaltung mühsam nach Daten suchen oder bestehende Berichte an ihre individuellen Anforderungen anpassen müssen, agiert der Esker Synergy Agent als ergänzender Kollege, der Informationen sofort bereitstellt – ganz ohne dass das Team lernen muss, wie man Berichte oder Ansichten erstellt.

So funktioniert es:

- Nutzer können dem KI-Assistenten einfach mitteilen, wonach sie suchen – per Texteingabe oder über die Sprache-zu-Text-Funktion.
- Der KI-Assistent greift auf lieferantenspezifische Wissensdatenbanken zu und liefert die Antwort direkt im Chat. Die Antwort kann ein Diagramm, eine gefilterte Liste oder andere Informationen aus der Dokumentation sein.
- Nutzer können Berichte und Ansichten weiterverfolgen, Anfragen stellen („Liste zurückgestellter Rechnungen“, „Liste zurückgestellter Rechnungen in aufsteigender Reihenfolge“ usw.) und lösungsspezifische Fragen stellen – der KI-Assistent liefert passende Informationen und Links zu relevanten Quellen.



Im Fokus: B2B-Kunden

Angesichts umfangreicher Produktkataloge haben B2B-Kunden oft Schwierigkeiten, die Produkte zu finden, die am besten zu ihren Anforderungen passen. Das Durchsuchen langer Listen und die Analyse von Produkteigenschaften erfordert viel Zeit und Mühe – eine frustrierende Erfahrung, die häufig dazu führt, dass sie sich an den Kundenservice wenden.

Dank RAG-gestützter GenAI beseitigt der Esker Synergy Agent diese Hürden sowohl für die Kunden als auch für das Kundenserviceteam, indem er Produktinformationen schnell aus einer Wissensdatenbank abrufen kann. So funktioniert es:

- Über das E-Commerce-Kundenportal können Nutzer dem KI-Agenten ihres Lieferanten Fragen zu Produkteigenschaften und -funktionen stellen.
- Der Agent findet und präsentiert daraufhin die Produkte, die am besten zur Anfrage passen.
- Anschließend können Nutzer weitere Fragen stellen (z. B. „Vergleiche die aufgelisteten Produkte.“).
- Sobald der Nutzer sein bevorzugtes Produkt identifiziert hat, kann er die Bestellung direkt aus dem E-Commerce-Katalog aufgeben – das spart den Kunden Zeit und Frustration und entlastet den Kundenservice von Bestellverzögerungen und Rückfragen.

S Synergy Assistant

Do you have lightbulbs with a B22 socket that can be retrofitted on halogen lamps?

S Synergy
Yes, we have lightbulbs with a B22 socket that can be retrofitted on halogen lamps. For example, the 4W B22 LED GLS Lamp (470 lumens) and the 40W B22 LED GLS Lamp (806 lumens).

You
Can you compare those 2 products?

S Synergy
Here's a comparison of the two B22 LED GLS lamps:

- 4W B22 LED GLS Lamp (L-40F)**
 - Luminous Flux: 470 lumens
 - Colour Temperature: 2700K (warm white)
 - Halogen Equivalent: 40W
 - Average Lifespan: 18,000 hours
 - Nominal Voltage: 220-240V
 - Nominal Current: 32mA
 - Lumens per Circuit Watt: 118lm/w
- 40W B22 LED GLS Lamp (L-40C)**
 - Luminous Flux: 806 lumens
 - Colour Temperature: 2700K (warm white)
 - Halogen Equivalent: 60W
 - Average Lifespan: 18,000 hours
 - Nominal Voltage: 220-240V

ACME PURCHASE ORDER

New purchase order

Items

X	Reference	D
X	RXL-4058075061736	

General Information

Order number (optional)

1744886878916

Requested delivery date

4/18/2025

Total amount

Currency

USD

Summary:

- The L-40F is a lower wattage option (4W) with a luminous output of 470 lumens, suitable for replacing 40W halogen lamps.
- The L-40C provides a higher output (806 lumens) and is designed to replace 60W halogen lamps.

Both lamps have the same colour temperature and lifespan.

You
Add item 'L-40F' to my order

S Synergy
Your draft order has been created with the following product:

- 1 unit of 4W B22 LED GLS Lamp (L-40F)
- Product Code: RXL-4058075061736
- Luminous Flux: 470 lumens
- Halogen Equivalent: 40W
- Colour Temperature: 2700K

Please confirm if you would like to finalize this order!

Create the order

Send a message...

Zentraler Vorteil für das OCFO

Höhere Kundenzufriedenheit & Lieferantenzufriedenheit

Ein besserer Zugang zu und mehr Transparenz über kritische Prozessinformationen ermöglichen es Teams, Probleme zu vermeiden, die Beziehungen zu wichtigen Kunden und Lieferanten gefährden könnten.

Darüber hinaus werden Mitarbeitende entlastet und können sich stärker auf beziehungsfördernde Aktivitäten und die Lösung komplexer Streitfälle konzentrieren. Deshalb betrachten **96 % der CFOs** solche digitalen Investitionen als entscheidend für die Verbesserung der Beziehungen zu Kunden und Lieferanten.

19

Fazit

Die Rolle des CFO war schon immer von großer Bedeutung innerhalb eines Unternehmens.

Heute ist dieser Einfluss jedoch multidimensional und reicht weit über die reine Finanzverantwortung hinaus. Das OCFO ist zur zentralen treibenden Kraft geworden – es verkörpert die Werte, das Potenzial und die strategische Vision des Unternehmens, um Unsicherheiten und Risiken zu begegnen und das Unternehmen in eine widerstandsfähige und wachstumsorientierte Zukunft zu führen.

Für manche ist diese Herausforderung zu groß. Die Hälfte aller CFOs in Nordamerika hat bereits in Erwägung gezogen, aufgrund der Komplexität der Rolle zurückzutreten ¹⁰. Für andere ist es eine Chance, die sie sich nicht entgehen lassen wollen. Wer diesen Moment nutzen will, braucht die richtige Technologie und den passenden Lösungspartner, um aus einem scheinbar langen und mühsamen Weg eine lohnende Reise zu machen.

Mit der Esker AI Automation Suite als Fundament können CFOs sicherstellen, dass höhere Geschwindigkeit, Effizienz, Präzision, Entscheidungsqualität und Mehrwert in jeden Geschäftsprozess einfließen – und so sich selbst und das gesamte OCFO befähigen, die Unternehmensvision mit höchster Fokussierung und uneingeschränktem Vertrauen umzusetzen.

Automatisierung und KI sind gekommen, um zu bleiben. Lassen Sie die in diesem Whitepaper vorgestellten Anwendungsfälle Ihr Wegweiser sein – hin zu einer Zukunft ohne Einschränkungen und voller Möglichkeiten.

Was andere CFOs sagen ...

„Die Automatisierung unseres Auftragsmanagements hat die Fähigkeiten unseres Kundenserviceteams verbessert, da sie sich nun leichter auf die Bedürfnisse und das Erlebnis der Kunden konzentrieren können.“

Andrea Zoppi, CFO & Vorstandsmitglied | Siemens Healthineers

„Es verschafft uns eine Transparenz im Hinblick auf Abrechnung und Prognosen, die wir zuvor einfach nicht hatten, und hilft uns, schneller Entscheidungen zu treffen.“

Paul Bohlsen, CFO | Baldwin Supply Co.

„Unsere Finanzteams sind zufriedener, weil sie jetzt mehr Zeit für höherwertige Aufgaben haben und besser kontrollieren können, was in Echtzeit passiert.“

Mercedes Soto, CFO | Helios Group

„Der größte Vorteil war die Transparenz bei Rechnungen, sodass Kunden genau wussten, wofür sie bezahlen. Das war hervorragend und hat erheblich bei der Zahlungszuordnung geholfen.“

Jeff Budde, CFO | Hayward Distributing Co.

Hi, wir sind Esker

Esker ist der globale KI-Spezialist für die smarte Automatisierung von Geschäftsprozessen für das Office of the CFO. Durch den Einsatz neuester Automatisierungstechnologien optimieren die Source-to-Pay- und Order-to-Cash-Lösungen von Esker das Working Capital und den Cashflow. Zugleich werden damit die Entscheidungsfindung verbessert sowie die Zusammenarbeit und zwischenmenschlichen Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden gefördert.



40

Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud



> 1.100

Mitarbeitende betreuen mehr als 1.120.000 User und 3.000 Kunden weltweit



15

globale Standorte mit Hauptsitz in Lyon, Frankreich, & zwei deutschen Niederlassungen



205,3 Mio. €

Umsatz im Jahr 2024



Erfolg ist am besten, wenn man ihn teilt

Wir bei Esker glauben, dass der einzige Weg zu einer echten, sinnvollen Veränderung in einem positiven Wachstum (wir nennen es Positive Sum Growth) besteht. Das bedeutet, dass der Geschäftserfolg nicht auf Kosten eines Einzelnen, einer Abteilung oder eines Unternehmens geht – alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Stakeholder unterstützt und gleichzeitig eine langfristige Wertschöpfung fördert.

Analysten- & Peer-Meinungen

Gartner

Esker wird als Leader in **2024 Gartner® Magic Quadrant™ für Invoice-to-Cash Applications** geführt.

Esker wird als Leader in **2025 Gartner® Magic Quadrant™ für Accounts Payable Applications²** und als Challenger im **2025 Gartner® Magic Quadrant™ für Source-to-Pay Suites** geführt.³

FORRESTER®

Esker ist ein Leader in **The Forrester Wave™: Accounts Payable Invoice Automation, Q3 2024**.

Esker ist gelistet in **The Forrester Wave™: Supplier Value Management Platforms, Q3 2024**.



Esker ist ein Leader im **IDC MarketSpace: Worldwide Accounts Payable Automation Software 2024 Vendor Assessment** sowohl für Large Enterprise als auch für den Midmarket.

Esker ist ein Leader im **IDC MarketSpace: European Compliant E-invoicing 2024**.

Esker ist ein Leader im **IDC MarketSpace: AR for Small/Midmarket** und ein Major Player im **IDC MarketSpace: AR for Enterprise 2024**.

Ardent Partners

Esker wurde zum dritten Mal in Folge als Marktführer im **Ardent Partners 2023 ePayables Technology Advisor** geführt.

1. Gartner, Magic Quadrant for Invoice-to-Cash Applications, by Tamara Shipley, Valeria Di Maso, Miles Onafowora, published May 6, 2024.

2. Gartner, Magic Quadrant for Accounts Payable Applications, by Mike Helsel, Miles Onafowora, Nick Duffy, published March 19, 2025.

3. Gartner, Magic Quadrant for Source-to-Pay Suites, by Micky Keck, Kaitlynn Sommers, Balaji Abbabatulla, Cian Curtin, Lynne Phelan, Chaithanya Paradarami, Martin Shreffler, published March 24, 2025.

GARTNER is a registered trademark and service mark of Gartner, Inc. and/or its affiliates in the U.S. and internationally, MAGIC QUADRANT is a registered trademark of Gartner, Inc. and/or its affiliates and are used herein with permission. All rights reserved.

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

Sources

1. Zaki, Adam. 82% of CFOs Say Their Role Has Grown Significantly: Report. March 11, 2024. CFO.com.
2. Dess, J., Delawalla, A., Powell, C., Coppola, M. The paradox of choice for CFOs. 2022. Accenture.
3. CFO Study: 6 power moves CFOs must make. September 2024. IBM Institute for Business Value.
4. CFO and finance leaders. Latest findings from PwC's Pulse Survey. October 9, 2024. PwC.
5. Griffin, V., McNabb, K. 2025 CFO Agenda: Gen AI Takes Center Stage. The Hackett Group.
6. CFO Perspective on the 2024 CEO Survey: Comparing CFO and CEO 2024 Strategic Business Priorities. Gartner.
7. Chui, M., Mayer, H., Roberts, R., Yee L. Superagency in the workplace: Empowering people to unlock AI's full potential. January 28, 2025. McKinsey & Company.
8. 52% of CFOs say employee turnover remains a top problem: Trial Balance. June 3, 2024. CFO.com.
9. NEW DATA: 96 Pct Of CFOs Are Digitizing Payments To Improve Customer, Vendor Satisfaction. June 23, 2021. PYMNTS.
10. Carrasco, Bruno. Chief Financial Officer Roles and Responsibilities: Navigating the Shift. September 2024. EgoZehnder.



ESKER®
www.esker.de